



Moja pierwsza inwestycja deweloperska: budynki jednorodzinne – Warsztaty deweloperskie dla początkujących z Paweł Preisner

Numer usługi 2026/07/02/186483/3665488

7 200,00 PLN brutto
7 200,00 PLN netto
225,00 PLN brutto/h
225,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

MOJAINWESTYCJA.

PL SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

110 ocen

📍 Radawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 32:00 h

📅 19.10.2026 do 22.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **Osób fizycznych planujących rozpocząć działalność deweloperską**, zwłaszcza w zakresie budowy domów jednorodzinnych (wolnostojących, w zabudowie bliźniaczej lub szeregowej);
- **Początkujących inwestorów**, którzy posiadają kapitał własny lub dostęp do finansowania (np. kredyt, wspólnicy) i chcą zainwestować w rynek nieruchomości mieszkaniowych;
- **Przedsiębiorców z branż pokrewnych**, takich jak: budownictwo, architektura, wykończenia wnętrz, pośrednictwo nieruchomości – chcących poszerzyć działalność o własne projekty deweloperskie;
- **Osób pracujących w korporacjach lub wolnych zawodach**, które szukają alternatywy dla pracy etatowej lub źródła dodatkowego dochodu pasywnego;
- **Właścicieli gruntów**, którzy chcą samodzielnie zrealizować inwestycję zamiast sprzedawać działkę deweloperowi;
- **Inwestorów indywidualnych i małych firm**, którzy chcą nauczyć się całego procesu inwestycyjnego: od zakupu działki, przez projektowanie i uzyskiwanie pozwoleń, po budowę i sprzedaż

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

18-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do zaplanowania i uruchomienia inwestycji mieszkaniowej. Uczestnicy analizują działki, oceniają uwarunkowania, obliczają wskaźniki, opracowują harmonogram i pakiet startowy z budżetem oraz planem sprzedaży. Walidacja efektów uczenia odbywa się przez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analizę dowodów i deklaracji, obserwację w warunkach symulowanych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia podstawowe typy inwestycji deweloperskich w segmencie mieszkaniowym	Uczestnik rozróżnia i charakteryzuje cechy budynków jednorodzinnych, bliźniaczych, dwulokalowych i wielorodzinnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje działki inwestycyjne pod kątem potencjału i ograniczeń	Uczestnik identyfikuje i analizuje czynniki planistyczne, prawne i techniczne wpływające na proces inwestycyjny, w tym MPZP, WZ, dostęp do mediów oraz wskaźniki urbanistyczne.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik kalkuluje podstawową rentowność inwestycji	Uczestnik oblicza i interpretuje kluczowe wskaźniki ekonomiczne (marżę, prostą rentowność) na podstawie studium przypadku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera i uzasadnia formę prawną oraz sposób finansowania projektu	Uczestnik porównuje warianty rozwiązań i uzasadnia wybór najbardziej odpowiedniego z nich.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik planuje harmonogram realizacji inwestycji	Uczestnik opracowuje harmonogram projektu, uwzględniając kluczowe zadania, kamienie milowe oraz potencjalne ryzyka.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik organizuje proces przygotowawczy i wybór wykonawców	Uczestnik wskazuje i charakteryzuje etapy procesu dokumentacyjnego oraz elementy umów stosowanych w procesie inwestycyjnym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje plan sprzedaży i strategię marketingową	Uczestnik opracowuje i prezentuje pakiet startowy przedsięwzięcia, obejmujący listę ryzyk, preliminarz budżetu oraz zarys planu sprzedaży.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1 – DZIAŁKA I PRZYGOTOWANIE INWESTYCJI

09:00–10:45

Wprowadzenie do inwestycji deweloperskiej

Prowadzący: Paweł Preisner

- rodzaje pierwszych inwestycji deweloperskich,
- analiza lokalnego rynku nieruchomości,
- dobór produktu do potrzeb rynku,
- określenie grupy docelowej,
- analiza potrzeb klientów,
- najczęściej wybierane modele pierwszych inwestycji.

10:45–13:00

Pozyskanie działki pod inwestycję deweloperską

Prowadzący: Paweł Preisner

- wyszukiwanie nieruchomości gruntowych,
- analiza MPZP i decyzji o warunkach zabudowy,
- analiza potencjału inwestycyjnego działki,
- sprawdzanie stanu prawnego nieruchomości,
- zabezpieczenie transakcji zakupu,
- najczęstsze błędy początkujących inwestorów.

13:00–14:00 – PRZERWA OBIADOWA

14:00–15:30

Negocjacje w procesie zakupu nieruchomości

Prowadzący: Wojciech Woźniczka

- przygotowanie do negocjacji,
- strategie negocjacyjne,
- budowanie przewagi negocjacyjnej,
- prowadzenie rozmów z właścicielami nieruchomości,
- negocjowanie ceny i warunków zakupu.

15:30–15:45 – PRZERWA KAWOWA

15:45–17:00

Gra negocjacyjna – warsztaty praktyczne

Prowadzący: Wojciech Woźniczka

- symulacje negocjacji,
- analiza zachowań negocjacyjnych,
- praca zespołowa,
- ćwiczenia praktyczne,
- omówienie rezultatów i najczęstszych błędów.

DZIEŃ 2 – FINANSOWANIE I PRZYGOTOWANIE PROJEKTU

09:00–10:45

Finansowanie inwestycji deweloperskiej

Prowadzący: Paweł Preisner

- kredyt deweloperski,
- finansowanie prywatne,
- finansowanie hybrydowe,
- wymagania banków,
- przygotowanie inwestora do finansowania.

10:45–13:00

Dokumentacja projektowa i współpraca z architektem

Prowadzący: Paweł Preisner

- przygotowanie założeń projektowych,
- współpraca z projektantami,
- dokumentacja niezbędna do realizacji inwestycji,
- harmonogram prac projektowych,
- najczęściej popełniane błędy.

13:00–14:00 – PRZERWA OBIADOWA

14:00–15:30

Media i przygotowanie inwestycji do realizacji

Prowadzący: Paweł Preisner

- warunki przyłączenia mediów,
- współpraca z gestorami sieci,
- przygotowanie inwestycji do rozpoczęcia budowy,
- planowanie kolejnych etapów inwestycji.

15:30–15:45 – PRZERWA KAWOWA

15:45–17:00

Organizacja procesu inwestycyjnego

Prowadzący: Paweł Preisner

- harmonogram realizacji inwestycji,
- planowanie działań,
- organizacja pracy uczestników procesu inwestycyjnego,
- przygotowanie budowy,
- zarządzanie ryzykiem.

DZIEŃ 3 – BUDOWA I SPRZEDAŻ

09:00–10:45

Wybór modelu realizacji budowy

Prowadzący: Paweł Preisner

- generalny wykonawca,
- system gospodarczy,
- wybór wykonawców,
- umowy budowlane,
- harmonogram robót.

10:45–13:00

Budowa domu krok po kroku

Prowadzący: Kacper Krawczak

- organizacja placu budowy,
- kolejność wykonywania robót,
- kontrola kosztów,
- współpraca z wykonawcami,
- zarządzanie ekipami,
- najczęstsze problemy podczas realizacji inwestycji.

13:00–14:00 – PRZERWA OBIADOWA

14:00–15:30

Dokumentacja przygotowująca inwestycję do sprzedaży

Prowadzący: Paweł Preisner

- dokumenty sprzedażowe,
- przygotowanie inwestycji do komercjalizacji,
- odbiory dokumentacji,
- organizacja procesu sprzedaży.

15:30–15:45 – PRZERWA KAWOWA

15:45–17:00

Marketing i sprzedaż inwestycji deweloperskiej

Prowadzący: Paweł Preisner

- strategie sprzedaży,
- kanały pozyskiwania klientów,
- marketing inwestycji,
- przygotowanie planu sprzedaży,
- organizacja procesu obsługi klienta.

DZIEŃ 4 – PRAWO, ODBIORY I WALIDACJA

09:00–10:45

Umowa deweloperska i przepisy prawa

Prowadzący: Paweł Preisner

- ustawa deweloperska,
- obowiązki dewelopera,
- rachunki powiernicze,
- procedury sprzedaży,
- bezpieczeństwo transakcji.

10:45–13:00

Wydanie nieruchomości klientowi

Prowadzący: Paweł Preisner

- procedura odbiorowa,
- protokoły odbiorów,
- rękojmia,
- gwarancja,
- rozwiązywanie najczęstszych problemów.

13:00–14:00 – PRZERWA OBIADOWA

14:00–15:30

Warsztat praktyczny – analiza inwestycji deweloperskiej

Prowadzący: Paweł Preisner

- analiza kompletnego projektu inwestycyjnego,
- identyfikacja ryzyk,
- ocena opłacalności,
- podejmowanie decyzji inwestycyjnych,
- omówienie studium przypadku.

15:30–15:45 – PRZERWA KAWOWA

15:45–17:00

WALIDACJA

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 24

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Wprowadzenie do inwestycji deweloperskiej	Zajęcia	Paweł Preisner	19-10-2026	09:00	10:45	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 24 Pozyskanie działki pod inwestycję deweloperską	Zajęcia	Paweł Preisner	19-10-2026	10:45	13:00	02:15
3 z 24 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:00	14:00	01:00
4 z 24 Negocjacje w procesie zakupu nieruchomości	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	19-10-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 24 -	Przerwa	-	19-10-2026	15:30	15:45	00:15
6 z 24 Gra negocjacyjna – warsztaty praktyczne	Zajęcia	Wojciech Woźniczka	19-10-2026	15:45	17:00	01:15
7 z 24 Finansowanie inwestycji deweloperskiej	Zajęcia	Paweł Preisner	20-10-2026	09:00	10:45	01:45
8 z 24 Dokumentacja projektowa i współpraca z architektem	Zajęcia	Paweł Preisner	20-10-2026	10:45	13:00	02:15
9 z 24 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:00	14:00	01:00
10 z 24 Media i przygotowanie inwestycji do realizacji	Zajęcia	Paweł Preisner	20-10-2026	14:00	15:30	01:30
11 z 24 -	Przerwa	-	20-10-2026	15:30	15:45	00:15
12 z 24 Organizacja procesu inwestycyjnego	Zajęcia	Paweł Preisner	20-10-2026	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 24 Wybór modelu realizacji budowy	Zajęcia	Paweł Preisner	21-10-2026	09:00	10:45	01:45
14 z 24 Budowa domu krok po kroku	Zajęcia	Kacper Krawczak	21-10-2026	10:45	13:00	02:15
15 z 24 -	Przerwa	-	21-10-2026	13:00	14:00	01:00
16 z 24 Dokumentacja przygotowująca inwestycję do sprzedaży	Zajęcia	Paweł Preisner	21-10-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 24 -	Przerwa	-	21-10-2026	15:30	15:45	00:15
18 z 24 Marketing i sprzedaż inwestycji deweloperskiej	Zajęcia	Paweł Preisner	21-10-2026	15:45	17:00	01:15
19 z 24 Umowa deweloperska i przepisy prawa	Zajęcia	Paweł Preisner	22-10-2026	09:00	10:45	01:45
20 z 24 Wydanie nieruchomości i klientowi	Zajęcia	Paweł Preisner	22-10-2026	10:45	13:00	02:15
21 z 24 -	Przerwa	-	22-10-2026	13:00	14:00	01:00
22 z 24 Warsztat praktyczny – analiza inwestycji deweloperskiej	Zajęcia	Paweł Preisner	22-10-2026	14:00	15:30	01:30
23 z 24 -	Przerwa	-	22-10-2026	15:30	15:45	00:15
24 z 24 -	Walidacja	-	22-10-2026	15:45	17:00	01:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	25:45
w tym suma godzin walidacji	01:15
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	36:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3

1 z 3

Paweł Preisner



Paweł Preisner – deweloper i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży budowlanej i nieruchomości. W ostatnich pięciu latach aktywnie prowadzi działalność deweloperską, realizując i nadzorując projekty mieszkaniowe, hotelowe i komercyjne. Właściciel firm Szklane Tarasy, Hotelu Bacówka Radawa & SPA oraz Wioski Wakacyjnej Radawa, gdzie odpowiada za planowanie, budżetowanie i sprzedaż inwestycji – od analizy gruntów po komercjalizację. W latach 2019–2025 zrealizował przedsięwzięcia o łącznej powierzchni ponad 20 000 m², obejmujące ponad 1200 lokali i obiekty hotelowe. Specjalizuje się w analizie inwestycji gruntowych, planowaniu finansowym, marketingu deweloperskim i zarządzaniu procesami inwestycyjnymi. Prowadzi szkolenia, warsztaty i mentoring dla początkujących inwestorów oraz firm z sektora budowlanego, łącząc wiedzę praktyczną z doświadczeniem biznesowym. Posiada aktualne kwalifikacje i doświadczenie zawodowe zdobyte w ostatnich pięciu latach, potwierdzone dokumentami, które potwierdzają kompetencje do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie developmentu, inwestycji budowlanych i zarządzania projektami.



2 z 3

Kacper Krawczak

Kacper Krawczak – kierownik projektów deweloperskich i budowlanych, trener oraz doradca w zakresie przygotowania, realizacji i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych. Od ponad 10 lat związany z branżą budowlaną i nieruchomościami, a w ostatnich pięciu latach aktywnie prowadzi projekty deweloperskie w segmencie mieszkaniowym jako kierownik projektu i konsultant ds. planowania, budżetowania oraz komercjalizacji inwestycji. Realizował przedsięwzięcia obejmujące budowę osiedli domów jednorodzinnych i zabudowy wielorodzinnej na terenie województw mazowieckiego i podkarpackiego, nadzorując wszystkie etapy procesu inwestycyjnego – od analizy działek, uzyskania decyzji administracyjnych, przez opracowanie harmonogramu i budżetu, po kontrolę wykonawstwa i sprzedaż lokali. Posiada szerokie doświadczenie praktyczne w zakresie analizy opłacalności inwestycji, kalkulacji kosztów, opracowania wskaźników rentowności oraz zarządzania zespołami projektowymi i wykonawczymi. Prowadzi szkolenia i warsztaty dla początkujących inwestorów i firm budowlanych z zakresu przygotowania projektów deweloperskich, finansowania inwestycji oraz planowania przedsięwzięć budowlanych. Posiada aktualne kwalifikacje i doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich pięciu lat, potwierdzone dokumentami (umowy, referencje, zestawienia realizowanych projektów), które potwierdzają jego kompetencje do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie inwestycji mieszkaniowych, deweloperskich oraz zarządzania projektami budowl.



3 z 3

Wojciech Woźniczka

Wojciech Woźniczka – trener biznesu, negocjator, autor książek oraz praktyk rynku nieruchomości, specjalizujący się w negocjacjach, sprzedaży i budowaniu przewagi konkurencyjnej w biznesie.

Jest laureatem prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce, certyfikowanym Międzynarodowym Coachem ICC oraz autorem bestsellerowych publikacji z zakresu negocjacji i sprzedaży, w tym książek NEGOCJUI! oraz NEGOCJUI 2.

Od ponad 17 lat prowadzi szkolenia i warsztaty dla przedsiębiorców, menedżerów, handlowców oraz inwestorów. Zrealizował projekty rozwojowe dla ponad 16 000 uczestników reprezentujących przeszło 170 firm i organizacji, wspierając ich w rozwijaniu kompetencji negocjacyjnych, sprzedażowych oraz komunikacyjnych.

Posiada bogate doświadczenie praktyczne jako zawodowy negocjator. Uczestniczył w negocjacjach dotyczących zakupu mieszkań, kamienic, lokali użytkowych oraz hoteli. Aktywnie inwestuje na rynku nieruchomości, dzięki czemu przekazuje uczestnikom szkolenia rozwiązania oparte na rzeczywistych doświadczeniach biznesowych oraz sprawdzonych strategiach negocjacyjnych.

Prowadzi zajęcia z negocjacji na studiach Executive MBA oraz specjalistyczne szkolenia dla inwestorów i przedsiębiorców z branży nieruchomości. Współpracował m.in. z takimi organizacjami jak PKO BP, PZU, Alior Bank, Play, Leroy Merlin, Tchibo, Tesco Polska, UPC Polska i wieloma innymi.

Podczas prowadzonych usług rozwojowych koncentruje się na rozwijaniu prakt

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Maksymalna liczba uczestników wynosi 30 osób. Liczba ta jest adekwatna do formy i charakteru usługi, która realizowana jest w formule stacjonarnej i obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i praktyczną. Taki limit grupy zapewnia możliwość aktywnego udziału uczestników w warsztatach, analizach studiów przypadków oraz dyskusjach moderowanych, a także umożliwia skuteczne przeprowadzenie walidacji efektów uczenia się.

Uczestnicy otrzymają dokumenty dla początkujących deweloperów w wersji multimedialnej za pomocą dysku google. Będą to skrypty, ulotki i inne materiały w formie multimedialnej.

Szkolenie trwa łącznie 4 dni.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

1. Uczestnik powinien posiadać podstawową wiedzę ekonomiczną oraz umiejętność obsługi urządzenia mobilnego (smartfon lub tablet) w zakresie pozwalającym na udział w teście online. Uczestnicy logują się do testu za pomocą kodu QR udostępnionego przez walidatora.
2. Warunkiem udziału w procesie walidacji jest aktywny udział we wszystkich częściach szkolenia oraz obecność na minimum 80% zajęć dydaktycznych.
3. Każdy uczestnik zobowiązany jest do:
 - wypełnienia testu teoretycznego online (25 pytań jednokrotnego wyboru),
 - uzupełnienia formularza deklaracji kompetencji (analiza dowodów i deklaracji),
 - udziału w symulacji rozmowy z inwestorem (praca w parach).
4. Uczestnik otrzymuje indywidualny wynik walidacji w oparciu o łączną liczbę punktów uzyskanych z trzech etapów walidacji.
5. Minimalna liczba punktów wymagana do zaliczenia walidacji wynosi 48 punktów z 60 możliwych (80%).
6. Walidacja odbywa się w miejscu realizacji szkolenia, zgodnie z harmonogramem.

Informacje dodatkowe

Maksymalna liczba uczestników wynosi **30 osób**, co zapewnia możliwość aktywnego udziału w warsztatach, analizach studiów przypadków, ćwiczeniach praktycznych oraz prawidłowe przeprowadzenie walidacji efektów uczenia się. Uczestnicy otrzymają komplet materiałów szkoleniowych w wersji elektronicznej, obejmujących prezentacje, checklisty oraz wzory dokumentów dla początkujących deweloperów. Program obejmuje:

Dzień 1 – analiza rynku, pozyskanie działki, MPZP/WZ, zabezpieczenie transakcji i negocjacje;

Dzień 2 – finansowanie, dokumentacja projektowa, współpraca z architektem, media oraz organizacja procesu inwestycyjnego;

Dzień 3 – realizacja budowy, dokumentacja sprzedażowa i marketing inwestycji;

Dzień 4 – prawo deweloperskie, odbiory, analiza kompletnego projektu inwestycyjnego oraz walidacja efektów uczenia się. Przewidziano przerwy kawowe i obiadowe zgodnie z harmonogramem.

Przerwy są wliczone w czas trwania oraz cenę szkolenia.

Adres

ul. Cicha 30a

37-523 Radawa

woj. podkarpackie

Kontakt



Justyna Skowronek

E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705